

ИГОРЬ МАЛЫХИН: ВОЗВРАЩАЕМ СТРАНЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ НЕЗАВИСИМОСТЬ...



ГК «Миррико» 14 апреля 2015 года отпраздновала 15-летний юбилей. Начав в 2000 году с химического производства ацетата хрома, компания развивалась столь стремительно, что на сегодняшний день является лидирующим на рынке поставщиком услуг комплексного химического сервиса для промышленных предприятий, в том числе нефтегазовой отрасли.

Так получилось, что к своему очередному юбилею компания снова подошла в кризисное время. Сопутствующим экономическому спаду проблемам ГК противопоставила десятки инновационных технологий, профессиональную команду сотрудников, знание рынка с ясным пониманием потребностей заказчиков, эффект масштаба...

О новых разработках в области химико-технологического сервиса, о самых значимых проектах и достигнутых целях, а также о том, какой компания видит себя в долгосрочной перспективе, «Вертикали» рассказал Игорь МАЛЫХИН, генеральный директор ГК «Миррико»...

ИНТЕРВЬЮ

ИГОРЬ МАЛЫХИН

Генеральный директор Группы Компаний «Миррико»

Ред.: Игорь Александрович, компания прошла долгий путь, чтобы стать той, какой ныне является. Юбилейное интервью предполагает рассказ об основных вехах развития компании...

И.М.: 15 лет — это, с одной стороны, очень продолжительный период времени. А с другой... Спросите себя, насколько далеко сейчас от нас 2000 год? Кажется, он был только позавчера.

Все началось с небольшого химического производства ацетата хрома, сшивателя полимерных систем на водной основе для ОАО «Татнефть». В начале 2000-х мы были практически единственным поставщиком этого продукта, поэтому довольно быстро нам удалось привлечь и другие компании-заказчики. Вскоре наша компания начала искать новые точки роста и добавила в продуктовую линейку другие химические реагенты

для нефтяной отрасли. Они нашли применение на предприятиях таких компаний, как ЛУКОЙЛ, «Татнефть», ТНК, «Сибнефть», «Сургутнефтегаз».

Сани, помнится, надо готовить летом, потому уже с 2004 года «Миррико» начала активно инвестировать в НИОКР, тем самым заложив базу своего технологического роста. А спустя год компания обзавелась собственным заводом в Альметьевске, ставшим полигоном для производства. Сейчас там производятся все продукты нефтепромысловой химии.

По мере роста операционной деятельности «Миррико» ставила перед собой и новые цели. Пришло понимание того, что заказчикам необходима не столько химия, сколько профильные сервисные услуги: с 2005–2006 годов начала заниматься химическим сервисом в нефтегазо-

вой отрасли. 2007 год примечателен открытием представительства компании в Иране и началом работы в Казахстане и Узбекистане.

В последние пять лет «Миррико» сфокусировалась на развитии комплексной химизации, управлении неосновными процессами заказчиков.

Ред.: И преуспела. Какие знаковые проекты за прошедшую пятилетку вы бы выделили особо?

И.М.: Что касается общих показателей, то в 2010 году компания показала рост примерно на 10–15% по сравнению с предыдущим годом. Особенно примечательным стал 2011 год, когда рост составил 37%. По сравнению с докризисными темпами роста — в 2–2,5 раза за год — это существенный показатель. У каждого

сегмента рынка своя динамика, но каждый увеличился, включая основной бизнес «Миррико» — сервис на основе химико-технологических решений.

Если говорить о проектах, я бы назвал несколько.

Стоит отметить, во-первых, новую «звездочку» в нашем продуктовом портфеле — это противотурбулентная присадка M-FLOWTREAT. С нуля за пять лет нам удалось создать продукт, начать работать с иностранным поставщиком сырья и выйти на рынок, представленный практически всеми российскими заказчиками. На сегодняшний день в «Миррико» разработана технология по производству импортного компонента присадки, и к 2016 году планируется на 100% локализовать этот продукт на территории России.

Второй активно развиваемый «Миррико» проект — это полимерные ингибиторы коррозии Sci-mol™ нового типа, которые при меньшей в два раза дозировке дают не просто такую же эффективность, но и обладают большим последствием во времени.

Они предназначены для антикоррозионной защиты нефтепромыслового оборудования и трубопроводов систем сбора. Этот исследовательский проект в партнерстве с иностранным производителем был реализован за четыре года. На сегодняшний день полимерные ингибиторы коррозии активно внедряются на месторождениях заказчиков. В планах — полное покрытие потребностей этого рынка.

Ред.: Рынок прислушивался и к корпоративным новостям, которые касались автоматизированной очистки резервуаров...

И.М.: ...и это наш следующий проект — разработанный «Миррико» новый метод по очистке емкостного оборудования с последующим фазоразделением извлеченных донных отложений. Его особенность и уникальность состоит в том, что чистка резервуаров осуществляется не вручную, а роботизированными устройствами — мобильными автономными роботизированными установками MARTin производства «Миррико».

Данная технология позволяет сократить затраты заказчика. И, кроме того, она безопасна. Но сложность этого бизнеса в том, что бюджеты на очистку и бюджеты на транспортировку нефтешлама, как и на экологические платежи, у заказчиков разные. Их структура такова, что компаниям очень сложно собрать воедино эти бюджеты и передать их «Миррико» для проведения соответствующих работ.

Мы предполагали, что здесь нам поможет законодательство, что людям запретят заходить в резервуары, однако пока возможность ручной чистки остается. Но, к сожалению, аварии на опасных объектах происходят во многом из-за действий неквалифицированных работников. Их последствия — экономические, экологические, а главное, человеческие потери.

Наша технология и дешевле, и безопаснее. Благо, есть заказчики, которые это понимают, поэтому бизнес в этом сегменте у «Миррико» растет, правда, не теми темпами, которые мы ожидали на старте проекта.

Ред.: В памяти отложилось звучное название — «комплексная химизация», сутью которого...

И.М.: ...является наш ответ современным вызовам, рыночным тенденциям. Заказчик сейчас не только готов покупать продукты нефтепромысловой химии, но скорее хочет, чтобы подрядчик выполнял больше функций и чтобы оборудование работало дольше. И ныне «Миррико» входит в пул лидеров. Тем не менее, пока еще не все заказчики готовы внедрять комплексную химизацию, но понимание и признание со временем приходит.

Особенно когда для достижения поставленных результатов заказчику предлагается выбор между дорогим и надежным решением либо решением с низкой стоимостью, но недолговечным в использовании. При этом наша задача — предложить ему лучшее решение при существующем бюджете.

Главное, что хотелось бы сказать про комплексную химизацию, это то, что в ее рамках развивается новый подход оказания

сервисных услуг — управление целостностью. Под таким управлением, а «Миррико» является основным и пока единственным отечественным подрядчиком в управлении целостностью, понимается обеспечение непрерывного и эффективного выполнения процесса подъема нефтяной эмульсии по скважине и ее прокачка до объектов подготовки и переработки. Для реализации такой задачи мы разрабатываем различные решения и стараемся действовать проактивно, предотвращая возникновение у заказчика проблем.

Ред.: Известно, что отраслевой проблемой являются поглощения бурового раствора при бурении...

И.М.: И эту проблему позволяет решить еще одна перспективная технология ГК «Миррико» — инновационная технология в области ликвидации поглощений бурового раствора QUICK-STONE™. Она представляет собой органико-минеральный состав с регулируемым временем схватывания.

С помощью небольшого количества состава QUICK-STONE™ удалось ликвидировать поглощения на скважине месторождения одного из заказчиков буровально за два дня с учетом подготовки. Примечательно, что до приезда специалистов «Миррико» скважина простаивала уже около 37 суток. Можно представить, какие огромные экономические потери понесла компания-заказчик.

У ГК «Миррико» четыре собственных технологии в области ликвидации поглощений. Когда технология развивается и становится общедоступной и известной, такие проблемы можно быстро решать. Поэтому мы рассматриваем возможность совместно с компаниями-партнерами составить ряд технологий, которые позволили ли бы «Миррико» стать «ликвидатором» поглощений.

В идеале это представляется мне так: при необходимости заказчик нажимает на «красную кнопку» «Миррико», а выездная бригада делает свое дело. Потому я приглашаю к сотрудничеству компании с решениями, дополняющими наши. Таким образом,



совместно мы могли бы эффективнее и оперативнее решать проблемы заказчиков.

Ред.: *Какие планы у компании по доле рынка на предстоящие пять лет?*

И.М.: Наши планы — завоевать львиную долю рынка химического сервиса. По состоянию на конец 2014 года доля рынка ГК «Миррико» составляет порядка 5–15%. В двух-трехлетней перспективе планируем довести ее до 30–35%.

Ред.: *Как в текущей геополитической обстановке сейчас развиваются отношения подрядчик-заказчик? Какие проблемы существуют и как их решать?*

И.М.: Мы почувствовали кризис минувшей осенью. Заказчики стали просить сделать им скидки, при этом поставщики на-

чали повышать цены. Конечно, нас пугала неопределенность. Плюс ко всему, кризис пришелся на тендерную процедуру, когда тендеры объявлялись при одном курсе валют, а завершались при другом. В новый 2015 год мы входили с чувством непонимания и тревоги.

Но могу сказать, что «Миррико» пик плохих ожиданий уже преодолела. За три-четыре месяца напряженной обстановки на рынке уже вырисовались определенные правила игры. Какие-то компании пошли на разумное повышение стоимости, в том числе и «Миррико». Мы действуем в зависимости от того, что требуется каждой компании.

К примеру, заказчик может попросить сделать меньше работ по объему, однако главное для него в этом случае сохранить производственную программу. Все это оговаривается с каждым заказчиком индивидуально. Но тен-

денция ясна: во время кризиса на первое место выходит цена, а надежность отходит на второй план. 80% заказчиков стали придерживаться данной стратегии.

Оставшиеся 20%, в основном крупные компании, у которых в процессе масштабные стройки, связанные с большими капиталовложениями, придерживаются другого курса — у них в приоритете надежность.

Так как «Миррико» работает в разных сегментах, текущее состояние дел в каждом из них разнится. Но в общем по ГК мы планируем в 2015 году рост выручки и уверенно смотрим в будущее.

Однако вопросы вызывают рентабельность и обслуживание кредитов. Кроме того, в ГК не обошлось без сокращения направлений и сотрудников, с другой стороны, снужденность персонала Группы оптимизирована.

Ред.: *Как финансируется разработка новых технологий?*

И.М.: На этот год на НИОКР мы заложили сумму, обычную для некризисной ситуации, потому что понимаем, что без инноваций и инвестиций в новые продукты, технологии и решения нельзя оставаться конкурентоспособной компанией в долгосрочной перспективе.

Сейчас в «Миррико» разрабатывается 12 новых технологий. Их дальнейшее финансирование будет определяться нашей текущей деятельностью. Могу сказать, что баланс между операционной деятельностью и инвестициями мы соблюдаем.

По результатам первого квартала 2015 года динамика положительная. Отдельное спасибо государству: министерства (Минпромторг, Минэкономразвития и Минпромторг) через различные центры и фонды, в т.ч. и региональные, активизировали поддержку малого и среднего бизнеса.

К примеру, в Татарстане очень хорошее развитие получило финансирование государством через Региональный центр инжиниринга. Поскольку наши проекты находятся в хорошей стадии подготовки, мы получили некоторую сумму на их развитие. Таким образом, 50% затрат в области НИОКР мы можем профинансировать с помощью государства.

Ред.: *Какую роль импортозамещение играет в планах компании?*

И.М.: В связи с секторальными санкциями появилось больше возможностей по импортозамещению, в том числе и для ГК «Миррико» — в области производства специальной химии из российского сырья. Недавно мы проводили переговоры с китайской компанией СРТДС (сервисным дочерним подразделением CNPC), обсуждали теоретическую возможность взаимовыгодного сотрудничества в области оборудования и производства химических реагентов.

К примеру, по совместному производству депрессорно-диспергирующей присадки для дизельного топлива с учетом сбыта также и в Китае. По нашим данным, в этой области работает не так много

компаний, но она отличается высокой маржинальностью.

Мы считаем, что экономически целесообразно запускать производство именно в России, ведь экономика страны основывается на сырьевых компаниях. Китайцы очень позитивно восприняли эту идею. Партнерство с такими компаниями, как CPTDC, возможно, откроет нам новую рыночную нишу.

Наша задача — не просто пользоваться рыночной конъюнктурой, но и взглянуть шире на рынок. Санкции когда-нибудь снимут, поэтому надо строить производство, конкурентоспособное во всем мире. Иначе в конкурентной борьбе можно проиграть. Мы мониторим технологии, востребованные во всем мире. А сейчас, когда цены иностранных поставщиков выросли в несколько раз, появляется возможность, которой «Миррико» хотелось бы воспользоваться правильно: импортозамещение для нас — это новые горизонты.

Ред.: *Какие сильные стороны ГК «Миррико» помогают ей не только держаться на плаву в кризисное время, но и развиваться?*

И.М.: Во-первых, это хорошее понимание задач операционной деятельности заказчика. У нас

есть набор решений для них, мы можем оказать заказчику отличную технологическую поддержку. Во-вторых, в отличие от компаний, работающих в тех же сегментах, у нас за счет присутствия во многих регионах (ХМАО, ЯНАО, Самарская и Оренбургская области, Татарстан и Башкортостан, Краснодарский Край, Республика Коми) большой масштаб деятельности. Наше преимущество в том, что, пользуясь этим, мы можем предлагать услуги дешевле.

В-третьих, масштаб работы позволяет нанимать в штат действительно «светлые головы». Сотрудникам есть где развернуться, применить все свои таланты и умения, получая соответствующее вознаграждение. Это, опять же, усиливает конкурентоспособность ГК «Миррико». У нас — сильнейшая команда в отрасли.

И свои основные преимущества мы дополняем уникальными производственными возможностями. В перспективе двух-трех лет у нас будет сильнейшая продуктовая линейка внутри РФ.

Ред.: *Недавно компания представила нанотехнологии. Что они собой представляют?*

И.М.: Мы инвестировали средства в зарубежный американский актив с производством в Израиле. Это инновационный продукт Atren LUB WS2 на основе наночастиц дисульфида вольфрама. Продукт Atren LUB WS2 используется как добавка к смазочным материалам и помогает на порядок сократить износ оборудования и продлить его жизненный цикл. Продукт работает при высоких температурах, в экстремальных условиях.

Мы обладаем эксклюзивным правом внедрения этого продукта в России и в течение пяти лет намерены локализовать его производство в РФ.

Ред.: *Если взглянуть на более долгосрочную перспективу, то какими будут для «Миррико» следующие 15 лет?*

И.М.: Мы прошли путь от нуля до лидера отрасли. Лидерские позиции, которые ГК «Миррико» занимает, будут, уверен, в дальнейшем укрепляться. В последние пять лет мы сфокусировались именно на развитии технологий, и я думаю, что через 15 лет мы будем сильнейшей технологической компанией в сегментах промышленного сервиса. 📷

Уважаемые Игорь Александрович, Сергей Владимирович, все сотрудники Группы компаний «Миррико»!

От имени Министерства энергетики Российской Федерации поздравляю вас с 15-летием! Группа инженерно-сервисных компаний «Миррико» — одна из компаний, которая может быть ярким примером амбициозной, высокотехнологичной, инновационной российской компании. Ваше стремление к самосовершенствованию, разработке новых технологий и повышению эффективности, как собственной, так и ваших партнеров и заказчиков, безусловно, достойно всяческой поддержки и уважения.

За 15 лет «Миррико» прошла длинный путь, став одним из лидеров отечественного нефтесервиса, взявшего курс на реализацию стратегии импортозамещения, с широкой линейкой реагентов и технологий собственного производства для всех основных этапов добычи и переработки нефти.

Желаю вам достижения еще больших высот на благо развития ключевой для Российской Федерации нефтегазовой отрасли. Мирного неба, благополучия и здоровья вам и вашим близким!



С уважением,
Заместитель министра энергетики Российской Федерации

К.В. Молодцов

Уважаемые Сергей Владимирович, Игорь Александрович! Дорогие партнеры, коллеги, друзья!

От имени всего коллектива ОАО «Газпром нефть» поздравляю российскую Группу компаний «Миррико» с 15-летием!

Наши компании связывают партнерские и дружеские отношения. «Миррико» оказывает для многих наших дочерних нефтедобывающих и нефтеперерабатывающих предприятий услуги по инженерному сервису буровых растворов и борьбе с поглощениями, промышленным исследованием нефтяных пластов, химической обработке нефтяных скважин, поставке реагентов для подготовки нефти и проведению работ по роботизированной очистке резервуарного парка, услуги по поставке реагентов, повышающих качество нефтепродуктов. Отрадно, что в России есть амбициозные высокотехнологичные компании, подобные вашей, которые занимаются не только оказанием традиционных услуг нефтяного сервиса, но и разработкой инновационных решений и технологий, способных составить достойную альтернативу импортным аналогам, а иногда и превосходящих их.

Желаю «Миррико» реализовывать все поставленные цели и никогда не останавливаться на достигнутом. Успехов, здоровья и процветания вам и вашим семьям!



С уважением,
председатель правления,
генеральный директор ОАО «Газпром нефть»

А.В. ДЮКОВ

Уважаемые Игорь Александрович, Сергей Владимирович, дорогие коллеги из Группы компаний «Миррико»!

От имени руководства Публичного акционерного общества «СИБУР Холдинг» и ООО «СИБУР» примите сердечные поздравления с пятнадцатым днем рождения компании «Миррико».

За эти годы вы зарекомендовали себя как надежный партнер и ответственный подрядчик. Вам удастся быть в числе первых и в использовании эффективных химико-технологических решений, и в разработке инновационных продуктов и технологий, и в участии в новых амбициозных проектах.

«Миррико» для СИБУРа является не только подрядчиком, поставляющим реагенты для производственных процессов в нефтехимии, но и партнером в реализации совместных инвестиционных проектов на территории Российской Федерации.

В этот знаменательный день мы хотели бы пожелать вам больших успехов в поисках лучших решений и обеспечении эффективности заказчика. Убеждены, что «Миррико» внесет свой вклад в реализацию поставленной руководством нашей страны задачи — снижение зависимости от импортных продуктов и технологий для добычи и переработки нефти.

Желаем всем вам крепкого здоровья и высокого полета мысли для реализации всего задуманного. Счастья, мира и добра вам и вашим семьям!



С уважением,
Член Совета директоров ПАО «СИБУР Холдинг»

К.Н. ШАМАЛОВ

Уважаемый Игорь Александрович!

От души поздравляю вас с юбилеем Группы компаний «Миррико»!

Спустя 15 лет после старта локальное химическое производство выросло в современную группу инженерно-сервисных компаний, оказывающих широкий спектр услуг крупнейшим нефтегазодобывающим компаниям России.

Ваше упорство, индивидуальный подход к каждому заказчику и готовность решать задачи любой сложности стали залогом успеха. Нефтяная отрасль всегда выигрывает, когда в ней трудятся профессионалы своего дела с горящими глазами!

Желаю вам не останавливаться на достигнутом и всегда находить возможности для роста! А всем сотрудникам компании желаю крепкого здоровья, счастья и благополучия!

С уважением,
Генеральный директор
ООО «ЛУКОЙЛ-ПЕРМЬ»

О.В. ТРЕТЬЯКОВ



Игорь Александрович и коллектив ГК «Миррико»!

Поздравляю вас с замечательной датой!

Уже 15 лет вы показываете высокий уровень профессионализма и неустанное стремление к дальнейшему развитию. О вашей работе мы знаем по многолетнему опыту сотрудничества по инженерному сопровождению буровых растворов и систем очистки во всех основных регионах деятельности нашего предприятия. Инженеры вашей компании — специалисты, обладающие высокой компетенцией и ответственностью.

Желаю, чтобы в вашем большом коллективе каждый сотрудник испытывал личную гордость за успешную деятельность предприятия и вносил свой вклад в ее процветание с полной отдачей. Пусть вам доведется отпраздновать и сотый юбилей. С днем рождения!

Директор Усинского филиала
ООО «РН-Бурение»

И.И. ВЫСЛОБИЦКИЙ



Уважаемый Игорь Александрович!

Поздравляю Вас и ваших коллег с юбилейной датой — 15-летием ГК «Миррико». Желаю дальнейшего динамичного развития вашей компании в создании высокоэффективных и перспективных решений.

Хочу отметить, что положившие начало нашему партнерству испытания противотурбулентной присадки и ее последующее промышленное применение показали высокую эффективность продукта, а также профессионализм и оперативность ваших сотрудников.

Уверен, что сотрудничество с ГК «Миррико» будет и дальше успешно развиваться и укреплять независимость нефтегазовой отрасли Российской Федерации.

От всей души желаю крепкого здоровья, счастья, благополучия вам и вашим близким, успехов в вашем нелегком, но таком нужном труде!

Главный инженер — первый заместитель генерального директора
ООО «Газпром переработка»

А.В. ИШМУРЗИН



Уважаемый Игорь Александрович и весь коллектив ТК «Миррико»!



Вице-президент по экономике
Операционная компания Karasu Operating Company

Д.В. ГОЛУБЕВ

Уважаемый Игорь Александрович и ТК «Миррико»!



Руководитель Нефтегазового центра,
Кластер энергоэффективных технологий Фонд «Сколково»

М.Г. ЗАЙДУЛЛИН

Уважаемый Игорь Александрович и коллектив ТК «Миррико»!

Поздравляем вас с пятнадцатилетием!
ТК «Миррико» пользуется репутацией честного, достойного подрядчика. Уже много лет мы сотрудничаем с вами по инженерному сопровождению буровых растворов и систем очистки при бурении на Южно-Хыльчуйском и Колвинском месторождениях и знаем на личном опыте об ответственности и высокопрофессионализме ваших специалистов. ТК «Миррико» — это бренд, вызывающий доверие. Желаем, чтобы и в дальнейшем ваша деятельность соответствовала самым высоким стандартам, предприятие процветало и с легкостью переживало даже трудные времена. Пусть все новые начинания приводят к успеху, дополняя список ваших достижений.

С уважением,



коллектив и лично заместитель генерального директора по бурению
ООО «ГеоСтримСервисизГрупп»

В.С. АПАНОВИЧ